

《新员工角色转换与职业定位》（两天）

第一篇：新员工角色转换及不敬业现象

本章目的

- 1、了解大学生从学校到企业的角色转变以及新角色重新定位；
- 2、了解新员工各种不敬业的现象对个人及对企业造成的伤害；
- 3、了解一个才毕业的大学生进入企业后最有可能的成长空间；
- 4、仔细审视自己的职业生涯，思考要从哪些点滴的小事做起。

第一章：重新定位——尽快适应新的角色

一、你是谁？

- 1、你昨天是谁？
- 2、你今天是谁？

二、昨天与今天有何区别？

- 1、你周边的环境有什么变化？
- 2、老师与未来领导有何区别？

三、你该怎样适应这种改变

案例：在太平洋公司实习的毕业生

笑话：请问大家“处女节”是哪天

案例：某大学的吉它高手机场接人

案例：大学毕业生在咸阳机场接人

案例：云大毕业新大学生要求暑假



第二章：妄自菲薄——看不起自己的工作

一、看不起新工作：觉得工作没出息

二、幻想更好工作：这山望着那山高

三、缺乏进步动力：没兴趣钻研业务

问题：职业生涯规划最高职位是什么

案例：每桶4美元——阿基伯特故事

案例：小车工研究发明新型钻头故事

案例：国营企业云水厂对工人的培训

案例：丽江建工集团调任丽江副市长

案例：永保水泥老板出任政协副主席

资料：我国企业对高技术工人的渴求

资料：外国也渴求大量的高技术员工

第三章：循规被动——不拨不动

一、领导不说就装作不知道：有活也装作看不见

二、领导不强调多次就不干：作风懒散不拨不动

三、以前没有干过我干不了：寻找借口拒绝工作

四、岗位责任没写的就不干：逃避模糊地带工作

民谣：从民谣谈北京之外的人

故事：北京痞子强子PK杨文

案例：太平洋李萍与李军处分

案例：老板不在时好员工表现

第四章：不动脑子：只做上级吩咐的事

- 一、观念老化，以为听话就是好员工
- 二、思路狭窄，跳不出原来条条框框
- 三、对工作中偏差缺乏标准和敏感性

案例：迎圣火被骚扰的公安厅长

故事：思路完全不同的两位兄弟

案例：台湾宝丰厂 QC 品质管理

资料：保时捷公司提供经营数据

第五章：敷衍了事——事情做得差不多就行了

- 一、管那么严干什么？——导致企业制度形同虚设
- 二、质量差不多就行了——轻视细节，不追求完美

案例：可乐门卫 PK 省委的武警

案例：中国所有公司指纹打卡机

案例：宝丰总务处长怎样管考勤

案例：云水厂的工业缝纫机历史

故事：胡适先生谈：差不多先生

案例：日本人：差一点儿都不行

故事：上海大众公司中国工程师

资料：精细化管理最高品质 6 Σ

第六章：做事拖沓：在等待中完成任务

- 一、错误的时间观念：一日之际在于早晨
- 二、以按时作为标准：出现意外只能延时
- 三、不追求合理流程：流程不顺导致窝工

案例：让日本人头疼的马上就到

案例：台湾宝丰厂怎样治理迟到

案例：我听到过最昂贵迟到罚款

案例：昆明外资药厂一楼会客厅

案例：中外工作会议的时间对比

案例：保险公司任务的高开高走

案例：美国工人对于时间的管理

案例：在宝丰设计生产鼠标流程

故事：德国工人时间及流程管理

第七章：偏离目标——没有做正确的事

- 一、没有生活目标：你想要过什么样的生活
- 二、没有工作目标：你想要做什么样的工作
- 三、没有人生理想：不敢做梦之人无可救药

故事：期南辕北辙的故事

故事：耶鲁大学目标调查

故事：刘敏兴噩梦输比赛

故事：琼斯朋友偏离目标

故事：气球意外先丢掉谁

故事：放羊娃的一生理想

故事：积小成功为大理想

故事：史上最牛的小木匠

第八章：抗挫力差：不适应现代社会

- 一、受不得委屈：这一代年轻人都怎么了
- 二、受不得挫折：挫折才是你成长的路径
- 三、成人不自在：挫折是上天对你的恩赐

故事：云南孩子承受不了天气热

案例：受不得委屈云大女生何芸

案例：负气而走的分理处负责人

故事：世上遭遇最不公平的黑人

故事：人做对了你的世界就对了

第九章：投机取巧——不愿意付出相应努力

- 一、做人投机取巧：整个民族丧失契约精神
- 二、规章制度取巧：管理工作永远趋于无奈
- 三、质量标准取巧：商品质量始终无法提高

故事：外国赌场偷奸耍滑的中国荷官

故事：美国白人对黑人和中国人看法

案例：太平洋云南公司的代打卡现象

案例：宝丰邀请英国人认证 ISO9000

故事：国企聘洋厂长威尔纳·格里希

第十章：眼高手低——不愿扎扎实实地做事

- 一、忽视工作实践——认为学历等于能力
- 二、忽视学习提高——导致经验技术落伍
- 三、草根英雄情结——导致企业出大事故
- 四、天下难事大事——必须作于易作于细

案例：太平洋培训部实习学生表现

案例：本田宗一郎怎样对待学历的

资料：德国职业教育培养优秀员工

案例：总想一鸣惊人——巴林事件

案例：张瑞敏谈日本人做事的细致

案例：超软清洁工PK政府清洁工

第十一章：推卸责任：为失职和无能找借口

- 一、有借口习惯推脱责任的中华民族
- 二、这事我不知道：认为不知者不罪
- 三、这事我没干过：找借口逃避责任
- 四、这事不归我管：多一事不如少事

案例：家乐福公司的：我不知道

案例：公司里不许回答我不知道

案例：I never say I don't know

故事：巴顿将军战场遴选军官

案例：接电话——这事不归我管

第十二章：对抗领导——不懂得上下伦理

- 一、我和他合不来
- 二、我才不尿领导
- 三、公开对抗领导

案例：同事王文博的故事

案例：王剑英的幼稚无知

作业：请简单列举企业中不敬业的现象

第二篇：新员工应该具有的敬业观念及行为

本章目的

- 1、彻底改变学校时懒散作风，重新树立现代企业的敬业标准；
- 2、深刻理解任何优秀员工的成长都是从做小事、从细节做起；
- 3、深刻理解成长需要积累行业背景，踏实苦干才有成长空间；
- 4、积极努力地配合各级领导，请把每一个上司当作你的贵人。

第一章：热爱工作

- 一、对工作心存敬畏之心——工作机会不是必然
- 二、对本职工作态度良好——态度不好是犯天条
- 三、持续努力地钻研技术——成为员工中的王者
- 四、向企业愿景目标看齐——尽快融入企业战略

故事：热爱与凑合工作的天壤之别

案例：太平洋安泰公司的用人原则

故事：从技工成长的数控专家李斌

故事：史上最敬业邮差——弗雷德

第二章：服从安排

- 一、服从岗位安排——轮岗换岗造就多面手
- 二、服从时间安排——把通融方便留给别人
- 三、服从额外安排——职责外工作方显风格

案例：我在保险公司的大轮岗

案例：澳政府常加班的中国人

案例：昆船二机副总经理武智

第三章：执行有力

- 一、坚持制度与标准——是员工执行有力的保证；
- 二、注重细节与完美——能够不断提高产品品质；
- 三、要提前完成任务——高开高走不拖任务后腿；
- 四、做高执行力模范——领导愿提拔高执行力人。

案例：从李阳女儿故事看民族习惯

案例：东北国企被日本接管的故事

案例：李光耀的“开明专制”理论

案例：中国市场低质量的农机产品

案例：上海三得利厂如何训练员工

案例：宝丰电子射塑厂的通宵加班

案例：戴尔公司以速度降低了成本

第四章：钻研业务

- 一、不懂就问——不耻下问才能快速成长
- 二、不会就练——熟能生巧技术才能提高
- 三、边缘决胜——永远比别人多努力一点

案例：有人耐心解答是种幸福

故事：卖油翁戏弄陈康肃将军

案例：拳击比赛中的边缘决胜

案例：体操比赛中的边缘决胜

故事：伯利恒钢铁马倌施瓦伯

故事：超级大拿吊车工许振超

第五章：主动工作

一、不主动工作的现代含义——明天努力再找工作

二、站在领导的角度看问题——提高你的思想境界

三、不断思考工作中的问题——思考带来解决之道

四、依据预案处理突发事件——抓住火线立功机会

案例：外企裁撤不主动工作的研究生

故事：拼命三郎戴笠获蒋介石的重用

案例：日本人怎样训练女儿换位思考

故事：李斌谈创业的压力与守成压力

案例：瓦兰特主动的职员卡洛·李尼斯

案例：王凯春支成功担任办公室主任

故事：拿破仑希尔开窍助理升任秘书

第六章：勇于负责——责任到你为止

一、勇于负责造就更大成就——多负责任就能够多干事

二、抢先承担责任模糊的事——领导欣赏承担责任的人

二、敢于负责提拔的机会多——领导愿意提携负责的人

故事：历史上最不负责的御史官王平

故事：周恩来总理瑞士日内瓦揽过自责

故事：敢于担当责任的收发报员卡纳奇

案例：宝丰电子厂的总务处长负责精神

故事：罗斯福座右铭：Book of stop here!

故事：坚决执行命令小孩士兵布雷德利

第七章：团结制胜

一、团结，是你能发挥作用的前提

二、团结，同事才会帮你客服困难

三、团结，可以提升你的职业生涯

案例：日本团队精神从孩子抓起

故事：蔺相如与老廉颇的将相和

故事：我刚进入保险公司的遭遇

故事：外资企业落聘的优秀博士

资料：村官李天成的《吃亏歌》

案例：深圳曾经最便宜柯达胶卷

故事：喜欢吃亏的出版社的小杨

第八章：坚韧持久——积累行业背景

一、坚韧持久能让你克服出身的不足

二、坚韧持久能让你克服任何困难

三、坚韧持久能让你等到最后的机会

案例：士兵突击中的傻根王宝强

故事：夫妻俩发现了雪松的秘密

案例：共和国遭罪最多的领导人

案例：受不得委屈的工行负责人

第九章：感恩企业

一、以感恩的心态对待企业

二、做一个具有价值的员工

案例：丰田老板做凌志汽车的决定

第十章：把领导当贵人

一、把领导当作第一客户

二、把顶头上司当作贵人

三、把公司老板当作贵人

四、把偶来大领导当贵人

故事：把老板当客户的秘书琳达

案例：我在春支时与老胡的合作

案例：江湖人士王剑英仕断丽江

案例：戴笠主动找最高领导贵人